



## Techniques d'Argumentation et Persuasion

**DURÉE**  
**2 jours (14h)**

**RÉFÉRENCE**  
**DP51**

**CATÉGORIE**  
**Argumenter,  
Convaincre et Décider**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ S'approprier les principes de l'argumentation pour convaincre un interlocuteur ou un auditoire

### POUR QUI ?

- ✓ Toute personne souhaitant acquérir les techniques d'argumentation



## ☰ Programme détaillé

### 1 / Se poser les bonnes questions

- Convaincre qui ? Pour quelles raisons ? Dans quel but ? A quel moment ?
- Distinguer convaincre et persuader

### 2 / Voir et pratiquer l'argumentation comme une stratégie de communication et non une manipulation

- Utiliser l'argumentation comme un outil au service d'une communication intelligente et intelligible
- Les Sophistes versus la Maïeutique : distinguer l'argumentation comme exercice de style vide d'émotion et l'art d'établir un rapport avec l'autre

### 3 / Connaître sa cible

- Distinguer les profils logiques et intuitifs, séquentiels et analytiques et les pensées en arborescences
- Utiliser l'écoute réceptive et l'écoute active pour obtenir des informations sur l'autre

### 4 / S'adapter pour convaincre

- Utiliser les différents canaux et chemins cognitifs sensoriels : auditif, visuel, kinesthésique
- Utiliser son hémisphère cérébral gauche et son hémisphère cérébral droit

### 5 / Manier l'argumentation comme un art et comme un jeu

- Etayer et développer son champ lexical et sémantique

- Utiliser sa voix, son phrasé et sa respiration pour donner de l'emphase
- Savoir se distancer du fond
- S'amuser avec la répartie

## **6 / Utiliser les plans oraux et le storytelling pour structurer son argumentaire**

- Le plan SPRI
- Le plan crescendo
- Le plan chronologique
- Le plan Journal Télé
- L'art du storytelling

## **7 / Mettre la stylistique au service de l'argumentation**

- Etude de textes de grands orateurs
- Utiliser les métaphores, les analogies, les arguments d'autorité
- Utiliser les faux dilemmes, les syllogismes, les paralogismes
- Manier l'humour et les anecdotes
- Maîtriser les aphorismes et les oxymores

## **8 / Mener des échanges gagnant/gagnant grâce à l'analyse transactionnelle**

- Comprendre les états du « moi » et leur influence sur les transactions
- Changer d'état pour adapter sa posture et ses arguments selon les interlocuteurs

## 🔗 Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## 📅 Prochaines dates programmées

📅 16 au 17 Juil. 2026

📍 Présentiel - Casablanca

📅 15 au 16 Sep. 2026

🌐 Distanciel

📅 12 au 13 Nov. 2026

🌐 Distanciel

📅 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## 🔄 Réservation & Renseignements

📞 Téléphone : +212 522 247 210

✉ Email : [contact@innov-maroc.com](mailto:contact@innov-maroc.com)

🌐 Web : <https://www.innov-maroc.com>



Scannez pour accéder  
à la fiche en ligne